

W+M-Leseliste: Empfehlenswerte Wirtschaftsbücher und mehr



Die W+M-Redaktion achtet regelmäßig auf aktuelle Neuerscheinungen am Buchmarkt. Hier unsere aktuelle Empfehlungsliste vom 24. Januar 2022

Verstehen kommt vor Machen



Christoph Meinel/Maxim Asjoma: Die neue digitale Welt verstehen. Springer, 230 Seiten, 16,99 Euro, ISBN 978-3-63700-5

Wir fühlen uns mittendrin in der Digitalisierung und doch sind wir noch nicht da, wo wir eigentlich sein sollten. Deshalb verwundert die Titelformulierung „Die neue digitale Welt verstehen“ nur auf den ersten Blick. Das Autorentduo aus IT-Professor und Philosoph/ Volkswirt erklärt in kurzen gut lesbaren Kapiteln, worum es geht, wenn über Computernetzwerke, Medienkodierung, Internetworking, Internetanwendungen, World Wide Web, Internet Governance.

Fazit: Wenn Sie die digitalen Entwicklungen unserer Zeit verstehen wollen, bietet das Buch einen geeigneten Schlüssel.

Schon wieder eine gute Idee?



Julia Shalet: Der Ideentest – So entscheiden Sie, ob Sie eine Idee weiterverfolgen wollen oder nicht. Wiley, 276 Seiten, 24,00 Euro, ISBN 978-3527-51078-8

Es gibt Menschen, denen scheinbar niemals etwas einfällt. Sie können mit diesem Buch nichts anfangen. Sollten Sie aber zu den Typen gehören, die immer wieder neue Ideen haben und oft darunter leiden, sie nicht umzusetzen, dann sind Sie hier richtig. Der Grund ist oft, dass vor lauter Ideen die Umsetzung nur halbherzig, wenn überhaupt kraftvoll angegangen wird. Hier kommt der Ideentest, den das vorliegende Buch anbietet, als ein wichtiges Instrument zum Tragen. In sieben Schritten prüfen Sie die Qualität einer Idee.

Fazit: Ideensprüher fühlen sich am besten, wenn sie neue Ideen haben. Falls Sie eine wirklich gute Idee haben, die diesen Ideentest besteht, werden Sie ein noch besseres Gefühl haben.

Tools zur Kritik der herrschenden Meinung

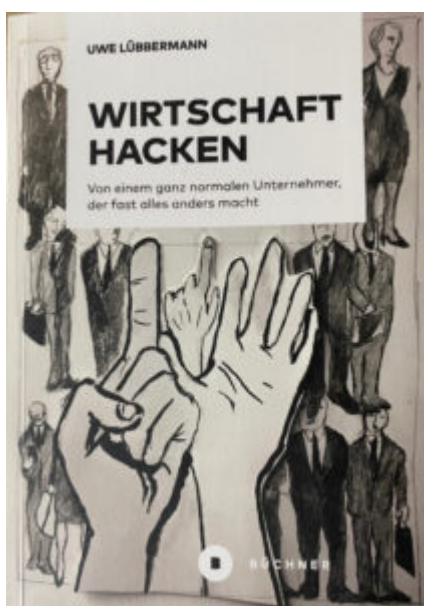


Patrik Baab: Recherchieren – Ein Werkzeugkasten zur Kritik der herrschenden Meinung. Westend, 264 Seiten, 20,00 Euro, ISBN 978-3-86489-324-7

Patrik Baab ist selbst Journalist und weiß, wovon er spricht, wenn es um die saubere Recherche. Die im Detail begründeten oder unbegründeten Vorwürfe, dass die Medien nicht immer zur Aufklärung, sondern teilweise sogar zur Verneblung von Interessenlagen beitragen, sind der Anlass, in diesem Buch „einen Werkzeugkasten zur Kritik der herrschenden Meinung“ vorzustellen. Von der Themen- über Quellenfindung und -schutz bis zu Hypothesenentwicklung und Interviewdurchführung werden insgesamt 14 Werkzeuge vorgestellt.

Fazit: Man muss nicht Journalist sein, um das Buch für lesenswert und wichtig zu halten.

Der etwas andere Unternehmer



Uwe Lübbermann: Wirtschaft hacken – Von einem ganz normalen Unternehmer, der fast alles anders macht. Böhner, 142 Seiten, 18 Euro, ISBN 978-3-96317-233-5

Der Autor hat 2001 ein kollektiv geführtes Getränkeunternehmen gegründet und erklärt in seinem Buch das Geheimnis seines Erfolgs und, was er unter

kollektiver Führung und menschenwürdiger Wirtschaft versteht. Konkrete Beispiele wie Lohngleichheit, Mitbestimmung, flache Hierarchien und Mitbestimmung in der Realität möglich sind, werden vorgestellt. Der Autor will nicht belehren, sondern seine Erfahrungen teilen. Das ist auch gut so, denn es bleiben schon allerhand Fragen offen.

Fazit: Ein inspirierendes Buch mit Reibungspotenzial. Nicht nur, weil nur die weibliche Person angesprochen wird. Sternchengendern ist schon furchtbar, aber diese Form macht es nicht besser, allerdings nur für Männer.

Verkaufen, verkaufen ...



Toni Hisenaj: Die Psychologie des Verkaufens – Radikale Prinzipien für Topseller. Goldegg, 182 Seiten, 19,95 Euro, ISBN 978-3-99060-260-7

Ganze Regale in Buchhandlungen sind gefüllt mit Büchern für besseres Verkaufen und doch wird es immer wieder neue Titel geben, die durch die Persönlichkeit des Verkäufers, der als Autor seine Erfahrungen teilen will, geprägt sind. So ist das auch bei Toni Hisenaj, Vertriebsprofi seit 14 Jahren. Seine Empfehlungen gehen durch die volle Breite der Verkaufspsychologie und sind insofern durchaus auch ein Refreshing für gestandene Verkäufer.

Fazit: Viele gute Anregungen für empathisches Verkaufen, meist nicht neu, aber immer aktuell.